LES COMPAGNIES DE TIMBRES A L'OEUVRE

Les distributeurs de Timbres de Commerce ont, paraît-il, l'intention d'organiser une excursion ou un voyage de plaisir à Ottawa afin de contrebalancer l'effet de la délégation qui vient de s'y rendre pour demander l'abolition des dits Timbres.

Il est indubitable qu'avec les moyens financiers dont elles disposent et avec les avantages que, sans doute, elles se préparent à offrir aux excursionnistes, ces compagnies pourront réunir un monde considérable d'excursionnistes; mais nous doutons fort, à moins que les Compagnies de Chemins de fer n'acceptent des Recus au Comptant en paiement du prix du passage, que les personnes qui prendront part à ce voyage, se rendent à Ottawa à leurs propres frais.

Or, nous ne voyons pas trop quelle influence réelle une délégation payée pourrait avoir auprès des membres du Gouvernement.

Il est également question d'une pétition monstre à envoyer au gouvernement, pétition dont les signatures seront probablement obtenues par les mêmes moyens persuasifs. Relativement aux pétitions, on nous en mentionne une couverte de milliers de signatures qui aurait déjà servi en maintes occasions et qui pourrait bien être ressuscitée de nouveau.

x x x

Les Timbres de Commerce d'une certaine couleur sont remboursables en marchandises chez les promoteurs d'une compagnie de timbres qui, en même temps, font, comme on le sait, un important commerce de meubles, de tapis, de prélaris, et objets mobiliers de toute sorte. Une grande partie des marchands qui distribuent ces timbres tiennent eux aussi des tapis et prélaris, beaucoup d'autres vendent, en outre, des lampes et autres petits objets d'ameublement.

Lorsqu'un collectionneur de Recus au Comptant se présente chez les promoteurs, on lui offre soit la prime à laquelle il donne droit son cahier de timbres, soit une remise de \$5.00 sur tout autre objet existant dans le magasin. Or, comme les prix ne sont pas marqués sur les objets, il n'est pas bien sûr que le porteur du cahier de timbres bénéficie d'une remise réelle. On nous dit encore que les collectionneurs désireux de remplir leurs livres de timbres n'ont qu'à aller chez les promoteurs ci-dessus, qui leur vendront des tickets pour du pain, du lait, etc., etc.

En un mot, les compagnies de timbres sucent la moëlle et le sang des commerçants en leur vendant des timbres, d'une part et en leur faisant concurrence dans leur commerce, d'autre part.

DE LA CO-ASSURANCE

A une question posée au "Dry Goods Economist" au sujet de la manière dont un marchand doit assurer son stock, (assurance sur le plan de 80 pour cent, ou assurance pleine), notre confrère répond de la manière suivante:

Il n'y a qu'une seule espèce d'assurance digne de ce nom: c'est l'assurance prise dans des compagnies de premier ordre, qui paleront à coup sûr, à leur échéance, toutes les réclamations justes qui leur sont faites. Par conséquent, pour déterminer ce qui est préférable, d'une co-assurance sur le plan de 80 pour cent, ou d'une assurance sur le plan de 100 pour cent (co-assurance pleine), les questions de première importance que doit se poser un commerçant sont les suivantes: Pourrai-je toujours retirer de compagnies de premier ordre 100 pour cent (assurance pleine) sur mon stock?

Ne pourrais-je pas, en vue de maintenir une assurance pleine, être obligé parfois de m'adresser à des compagnies rapaces; en d'autres termes, être forcé d'acheter et de payer quelque chose qui peut n'avoir pas de valeur réelle?

Il est certain que le meilleur plan consiste à avoir en tout temps une assurance pleine.

Un incendie toujours à craindre

Il fut un temps où les commerçants considéraient un incendie comme une possibilité éloignée, et, pour cette raison, quelques-uns n'avaient aucune assurance, d'autres assuraient 20 pour cent de leur stock, et d'autres encore moins. Mais aujourd'hui que les incendies sont si fréquents, que beaucoup de villes ont un matériel pour combattre les incendies insuffisant ou usé, les risques d'incendie sont si grands, qu'il n'y a pas un seul commerçant qui ne désire se protéger, et ses créanciers ne sont satisfaits que lorsqu'il est pleinement assuré.

Dans les conditions actuelles, où les probabilités de sauvetage sont si faibles, nous ne pouvons en toute conscience conseiller à un marchand de nouveautés autre chose qu'une assurance pleine de tout son stock.

La question paraît être tout autre, si le stock était d'une nature telle que, en cas de destruction complète du bâtiment, la quantité de stock sauvée serait suffisante pour que la perte causée par le feu ne constituât qu'une faible fraction de la valeur originale des marchandises.

Prenez une assurance pleine

Considérant la grandeur des risques et la somme comparative faible qu'il vous en coûte pour vous protéger pleinement, il vaut beaucoup mieux avoir une assurance pleine, si vous pouvez l'obtenir, que de courir un risque quelconque.

Ayant, nous le croyons, clairement fait comprendre notre conseil à tout marchand de nouveautés d'avoir en tout temps une assurance pleine, nous allons nous efforcer maintenant (a) d'expliquer ce que l'on entend par co-assurance, (b) de montrer la différence entre la co-assurance sur le plan de 80 pour cent (ou 90 pour cent) et celle sur le plan de 100 pour cent, et (c) d'indiquer le plan que nous préférons, et pourquoi.

Pour différentes raisons (peut-être que dans certains cas le terme co-assurance n'a pas rencontré de popularité), les compagnies donnent maintenant à ce plan différents noms. Par exemple, dans l'état de New-York, on le nomme "average." Dans d'autres états, on le nomme simplement "percentage." Dans quelques autres états, ce système d'assurance n'est pas du tout usité.

Les clauses de la co-assurance ne sont pas comprises. Sans aucun doute, une partie de cette impopularité est due au fait que quelques commerçants ne comprennent pas la manière dont ce plan est mis en opération, jusqu'à ce qu'ils l'aient appris à leurs dépens. Nous sommes heureux de renseigner nos lecteurs à ce sujet, car ils pourront en tirer de grands avantages.

Que signifie donc le mot co-assurance, et pourquoi les compagnies la demandent-elles comme partie de leur contrat d'assurance?

Pour engager les commerçants à s'assurer pour autant qu'il leur est nécessaire, les compagnies d'assurances offrent un taux réduit, ou un escompte à tout commerçant qui consent à avoir toujours son stock assuré pour au moins, disons 80 pour cent de sa valeur. Elles offrent un escompte encore meilleur à ceux qui consentent à avoir leur stock constamment assuré pour 90 pour cent de sa valeur, et l'escompte offert est encore plus considérable, si le marchand veut une assurance à 100 pour cent, c'est-à-dire une assurance pleine.

Ce que cela signifie en réalité

Se rendant compte qu'un marchand peut obtenir un escompte et cependant ne pas remplir la partie de la convention qui le concerne, les compagnies d'assurance font de cet arrangement une partie du contrat. Par conséquent, quand un homme obtient un escompte (ou taux réduit), la compagnie d'assurance ajoute une clause à sa police. Cette clause, connue sous le nom de clause de co-assurance, oblige l'assuré à remplir ses engagements et fixe une pénalité qui lui sera imposée, si